

# PREŠPORSKÝ podnikateľ

Mesačník Bratislavskej regionálnej komory SOPK

Číslo 1 / Ročník IV. • Január 2011



## Komora oslavovala v Primaciálnom paláci

Slovenská obchodná a priemyselná komora si pripomína 160. výročie vzniku obchodných a priemyselných komôr na území dnešného Slovenska. Vyvrcholením osláv bola slávnostná akadémia 15. decembra v Primaciálnom paláci v Bratislave. Medzi pozvanými hosťami boli aj bývalí prezidenti SR, predstavitelia Medzinárodnej obchodnej komory v Paríži, Asociácie európskych obchodných a priemyselných komôr Eurochambres v Bruseli, partnerských obchodných a priemyselných komôr z okolitých krajín, zástupcovia diplomatického zboru a domáci i zahraniční podnikatelia. So slávnostným príhovorom vystúpil Doc. Ing. Peter Mihók, CSc., predseda SOPK. Zdôraznil, že nemôžeme čerpať len z bohatej histórie, ale permanentne viesť diskusie na národnej i medzinárodnej úrovni, aké postavenie, pôsobnosť a systém spolupráce by mal mať komorový systém v budúcnosti. Prvým predpokladom efektívneho vplyvu komôr na rozvoj podnikateľských aktivít v štáte, účinného vplyvu pri tvorbe a realizácii hospodárskej a obchodnej politiky štátu a legislatívy je predovšetkým silné postavenie a pôsobnosť komory. Ďalšími predpokladmi sú efektívna infraštruktúra, zastúpenie podnikateľských subjektov v samosprávnych orgánoch komory osobnosťami, ako aj nezávislosť od stranícko-politických štruktúr. Presadzovanie tejto nezávislosti posilňuje samosprávu a demokratický prvok rozhodovania o všetkých zásadných otázkach činnosti komory a vedie k zvýšeniu etiky podnikania v spoločnosti vôbec.

Peter Mihók odovzdal najvyššie komorové ocenenie Zlatú medailu SOPK dvom bývalým prezidentom SR - Michalovi Kováčovi (na obr.) a Rudolfovi Schusterovi za mimoriadne zásluhy o rozvoj slovenskej ekonomiky a podnikania, ako aj zásluhy o akceptovanie Slovenskej republiky v medzinárodnej dimenzii.

## Senec v rozvoji ešte nekončí

Senec sa za posledné roky zapísal ako rýchlo sa rozvíjajúca lokalita nielen na slovenské, ale aj európske pomery. Sústredili sa tu logistické firmy, pribudli výrobné, aj mesto sa rozrástá a každoročne ponúka svoje rekreačné možnosti dnes už nielen obyvateľom okolitých obcí a Bratislavy, ale aj celého Slovenska a zahraničným návštevníkom. O problémoch, ktoré tento rozvoj so sebou prináša sa s nami podelil staronový primátor Ing. Karol Kvál.



Nastupujete do svojho tretieho volebného obdobia ako primátor mesta. Čo sa, z Vášho pohľadu, za ten čas v Seneci zmenilo?

Samozrejme, že Senec sa za tie roky dosť podstatne zmenil. Mesto vytvorilo podmienky na výstavbu logistického parku, ktorý je jeden z najväčších v Slovensku a vytvorili sme priestory aj pre priemyselný park spolu na ploche 386 hektárov. Tým sa vytvorilo okolo tisíc pracovných miest a ďalšie ešte pribúdajú. Prišli noví ľudia, ktorí tu hľadali prácu a súčasne bývanie. Pre nich sme vytvorili lokality na bývanie, niektoré sú ešte vo výstavbe. Nové byty a aj nové možnosti na výstavbu

*pokračovanie na strane 3*

Vážení čitatelia, vstupujeme do druhého desaťročia tretieho tisícročia. To predošlo bolo až do 2008 desaťročím nevídaného ekonomického rozvoja a stability takmer na celom svete. Jeho poslednú tretinu však ekonomický rast vystriedala najhlbšia ekonomická kríza od tridsiatych rokov minulého storočia. Svet sa z nej veľmi pomaly zotavuje, zdá sa že hlavne v Ázii. Európska únia, ktorá ešte donedávna bola vzorom poriadku musí bojovať o prežitie svojej spoločnej meny, ktorá zažiarila nad svetom ako kométa. Jedinou šancou, ako ju možno udržať pri živote je konsolidácia verejných financií väčšiny členov eurozóny. Slovensko sa postupne dostáva z krízy a vešci mu predpovedajú na tento i ďalšie roky jeden z najvyšších ekonomických rastov v Európe. Náš ekonomický rast však bude z prevažnej časti závisieť od výkonu veľkých ekonomík. Minulý rok bol u nás stabilizačný pre veľké, väčšinou nadnárodné firmy. Na druhej strane sa však podstatne zvýšil počet bankrotov malých a stredných firiem. V tejto súvislosti viacej ako sympaticky vyznievajú vyhlásenia ministra Miškova, ktorého ministerstvo pripravuje okrem iných i novelu zákona o štátnej pomoci podnikom, ktorá by mala zvýšiť chuť investovať a tým zvyšovať zamestnanosť. Čo znie ešte pozitívnejšie je ohlasovaný balíček 25 opatrení, ktoré majú mať ambíciu konečne posunúť dopredu a zlepšiť podnikateľské prostredie, ktoré je doposiaľ zaťažené často až primitívnou byrokraciou a šikanovaním. Ak sa Miškovovi podstatným spôsobom podari zjednodušiť hlavne malým a stredným firmám ich každodenný život a podnikatelia nebudú musieť často kvôli jednej veci behať po mnohých úradoch, určite to bude mať pozitívny dopad i chuť investovať. Prostredie samo bude motivovať firmy k investovaniu, podnikanie ich začne baviť a nebudú ho robiť často so zatvorenými zubami. A toto je dobrá správa na začiatku tohto roku pre Slovensko i pre našu komoru.

Ing. Igor Junas, predseda BRK SOPK



www.basopk.sk

EDITORIÁL



TÉMA ČÍSLA



Banky a podnikanie

OBSAH



- 2 Podnikat' sa dá aj transparentne a otvorene
- 4 Stretnutie slovenských a rakúskych podnikateľiek
- 5 Banky a dva roky eura
- 8 Dlhodobé vklady prinášajú vyššie úroky
- 14 Podnikateľský servis



## Ing. Tomáš Malatinský

Člen zhromaždenia delegátov SOPK za Bratislavský kraj

# Podnikať sa dá aj transparentne a otvorene

Je členom zhromaždenia delegátov SOPK za Bratislavský kraj, prezidentom Asociácie zamestnávateľských zväzov a združení SR, prezidentom Zväzu zamestnávateľov energetiky Slovenska, a členom Predstavenstva a generálnym riaditeľom Elektrovod Holding, a.s. - Ing. Tomáš Malatinský.

**?** Dlhé roky ste pôsobili v Elektrovoде, podniku s vyše šesťdesiatročnou tradíciou a ešte donedávna takmer monopolnom dodávateľovi.

V oblasti budovania prenosových ciest nad 110 KV bola firma dlhodobo jediná na Slovensku a obhospodarovala územie Slovenska a Moravy. Znamená to, že celú prenosovú sústavu sme do roku 1989 a ešte chvíľu potom robili výhradne my ako Elektrovod. Privatizácia priniesla aj pre nás konkurenciu najmä v oblasti projekcie a montáže. Druhý moment bol príchod zahraničných firiem, ktoré síce nedoviezli montážne kapacity, ale častokrát zobrali zákazky ako celok a montážne kapacity nakupovali aj u nás. Samozrejme, že trh je otvorený, dnes sa súťaže na všetky projekty vypisujú prakticky medzinárodne a dnes je medzinárodná konkurencia už prirodzená.

**?** Tým sa ale otvoril trh aj pre vašu firmu smerom do zahraničia...

My ako slovenská firma môžeme vďaka tejto transparentnosti a otvorenosti vstupovať do medzinárodných tendrov a pôsobiť a ponúkať naše služby v celej Európe i mimo nej. Máme pekné výsledky v Škandinávii, kde sme robili na Islande veľký projekt, ktorý trval dva roky. Pôsobili sme aj vo Švédsku a momentálne realizujeme projekt vo Fínsku. Dost' častým teritóriom, kam chodíme je Slovinsko, ktoré nemá vlastnú firmu takéhoto typu a pri výberových konaniach máme istú výhodu vďaka tomu, že našu prácu dobre poznajú.

**?** Energetika je dobrý vývozný artikel aj do krajín tretieho sveta. Podarilo sa vám uspieť aj tam?

V treťom svete sme boli úspešnejší hlavne v dávnejšej minulosti, kedy sa aktivita vtedajšej socialistickej politiky prejavovala aj v ekonomickej podpore týchto krajín. Tá sa premietala potom aj v možnosti túto podporu priamo realizovať. To sme využívali napríklad v Sýrii, kde sme budovali prenosové siete a odvtedy sa snažíme nadviazať

na túto spoluprácu. Viazne to však na nedostatku zdrojov zo sýrskej strany.

**?** Dnes sa už s takýmito zákazkami veľmi počítať nedá?

Samozrejme, odvtedy sa svet zmenil, vtedajšia bipolarita sa vytratila a aj takýto druh ekonomickej pomoci, hoci aj dnes sa ešte vyskytuje, ale v oveľa menšom rozsahu. Naš doteraz posledný projekt sme vybojovali v klasickej súťaži v Sudáne. Išlo o vybudovanie siete, ktorá obchádzala hlavné mesto Chartúm a financie boli z nejakých kuvajtských fondov, určených na pomoc Sudánu.

**?** Prinášajú takéto akcie aj iné benefity, ako priamy zisk?

Samozrejme, takéto aktivity sú veľmi dobré na získavanie skúseností a kontaktov. Stáva sa totiž, že vtedajší stavbyvedúci je dnes napríklad generálnym riaditeľom a kontakty zostávajú. Problémom však stále zostáva skutočnosť, že krajiny tretieho sveta potrebujú viac niekoho, kto by takéto projekty financoval. V našich bankách na takéto akcie peniaze nezoženieme, pre ne je to príliš riziková oblasť. Kto je ochotný dnes investovať je Čína. Tá je schopná nielen financovať, ale aj sama realizovať kompletne projekty a pre iných dodávateľov už veľký priestor nezostáva. A všetci vieme, že cenovo konkurovať čínskym firmám je takmer nemožné. Číňania si tak budujú istý monopol, pretože prichádzajú s investíciami a dostávajú potom aj zákazky na realizáciu.

**?** Ako sa vám podarilo presadiť v škandinávskych krajinách?

Škandinávsky priestor je výhodný z niekoľkých dôvodov. V týchto krajinách je veľmi nízka miera korupcie, pri výberoch postupuje maximálne transparentne a nebráni sa vstupu zahraničných

firiem, ktoré vedú dané projekty ponúknuť výhodnejšie. Čomu sa však bráni je podhodnocovanie práce na ich území. To znamená, že keď niekto vyhrá v Škandinávii tender a dovezie si tam lacných robotníkov, narazí na veľký problém. Škandinávci totiž trvajú na tom, aby sa tam dodržiavali pracovné zákony a sociálne predpisy, ktoré v danej krajine platia. Na Islande sme sa dokonca stretli s tým, že odborový boss schvaľoval výšku platov našich zamestnancov. Teda spoločnosti, ktoré vsádzajú na nízku cenu práce u svojich zamestnancov, nemajú šancu uspieť.

**?** Vaša firma prešla v poslednom období zmenami vo vlastnickej štruktúre, odrazilo sa to nejakou na jej postavení?

Noví majitelia chcú dosiahnuť, aby skupina bola lídrom v elektromontážnom biznise v Európe a od toho sa odvíjajú aj všetky zmeny. Čiastočne sa nám obmedzili prístupy na niektoré trhy, kde má skupina vlastné firmy, čo sa stalo napríklad v Nemecku. Na druhej strane sme dostali dôveru pri aktivitách v Škandinávii. To pre nás znamená širšie pole pôsobnosti aj s podporou celej skupiny.

**?** Ste, okrem iného, prezidentom Asociácie zamestnávateľských zväzov a združení. Ako vidíte z tohto postu súčasné postavenie podnikateľov u nás?

Naštartovali sme sociálny dialóg s vládou a v jeho rámci sa chceme zamerať najmä na Zákonník práce a rokovania o minimálnej mzde. Sme presvedčení, že prichádzajúce „pokrizové“ obdobie musíme využiť na mohutný odraz od dna, na ktorom sme sa v minulom roku ocitli. Nepružný zákonník práce a rastúca minimálna mzda nám v tom zatiaľ bránia. Verím však, že v sociálnom dialógu dokážeme našich partnerov presvedčiť o nutnosti zmien.

Ďakujem za rozhovor.

M. Zervan ●

rodinných domov prilákali aj nových obyvateľov. **?** O Senec ako miesto trvalého pobytu však majú aj Bratislavčania. Podľa posledných štatistík sa práve do okresu Senec vysťahovalo najviac Bratislavčanov. Máte na to nejaké vysvetlenie?

Myslím, že sa tu prejavuje trend, známy aj z iných vyspelých krajín, že biznis sa robí v hlavnom meste a bývanie si ľudia hľadajú v pokojnejších častiach z jeho okolí. A je aj dosť takých, ktorí uprednostnili bývanie práve u nás aj vzhľadom na nižšie ceny nehnuteľností.

**?** Ako sa zmenil demograficky Senec za posledné obdobie?

Za posledných desať rokov, od ostatného sčítania ľudu, vzrástol počet obyvateľov z niečo vyše štrnásť tisíc na súčasných okolo osemnásť tisíc. Samozrejme, že v Senci pociťujeme ten problém, ako aj viaceré obce v okolí Bratislavy, že veľmi veľa ľudí tu býva, ale bývajú v nájme alebo aj vo svojom, ale nie sú prihlásení na prechodný ani trvalý pobyt, keďže ten majú napríklad v Bratislave. To nám znižuje daňové príjmy. Odhadujem, že skutočný počet obyvateľov Senca je dnes okolo dvadsať tisíc.

**?** To je jeden z dôvodov rastu obyvateľov. Druhý, podstatnejší, nastáva v lete, keď sa zaplní mesto dovolenkármi, ktorí prichádzajú na Slnecné jazera. Koľko ľudí, podľa vašich skúseností, trávi leto v Senci a ako ste na nich pripravení?

Ročne sa to číslo pohybuje okolo milióna, záleží od toho, ako sa vydarí počasie. Okolo jazier sa nám podarilo zastaviť nekoordinovanú výstavbu najmä zariadení, poskytujúcich služby, postupne sa vymenili všetky tie staré budy a nahradili ich stavby, spĺňajúce požiadavky hygieny, investovali sme do čistenia jazier a odsávania sedimentov 4 milióny eur a posledných sedem – osem rokov sa snažíme prebudovať jazerá a ich okolie tak, aby to vyhovovalo dnešnému štandardu. Snažíme sa udržať pláž v poriadku, menej sa nám darí na piatom jazere, kde ešte nie je dobudovaná pláž. Do budúcnosti tam uvažujeme s vybudovaním nejakého oporného múrika od vody a vybudovania trávnej pláže so stromami a zavlažovaním. Za posledné roky sme do mesta pritiahli veľké obchodné reťazce, ktoré poskytujú služby aj pre rekreantov na veľmi solídnej úrovni. Aj ich prítomnosť znamená pre nás udržiavanie nízkej nezamestnanosti, ktorá sa pohybuje okolo

troch percent. Skôr máme dnes problém získať kvalifikované a kvalitné pracovné sily.

**?** Máte vo vašej agende aj školstvo, teda máte možnosť ovplyvňovať aj riešenie tohto problému. Koncom deväťdesiatych rokov počet detí v školách klesal a bol problém naplniť existujúce školy. Dnes sa už tento trend zastavil a máme plné školy a do budúcnosti rátame, že budeme možno musieť ešte kapacitu v školách rozširovať. Pomerne slušne máme naplnené kapacity aj v gymnáziách a na strednej odbornej škole.

**?** Čo ponúka Senec svojim obyvateľom, ale aj návštevníkom, v oblasti kultúry?

Urobili sme nadstavbu kultúrneho domu, na čo sme využili peniaze z európskych fondov a získali tak priestory pre viac aktivít. Prispôbujeme tak rastúcemu počtu ľudí aj aktivity v tejto oblasti. Samozrejme, ku kultúre patrí aj organizácia Seneckého leta. Každý rok robíme otvorenie a záver a karneval. Ten sa začína v meste na pešej zóne a presunie sa na jazerá. Tu sa odohráva aj väčšina programu, kde sú oveľa lepšie podmienky na podobné akcie.

**?** Senec má nepochybne problémy s udržiavaním poriadku a bezpečnosti, čo vyplýva aj zo skutočnosti, že sem prichádza množstvo ľudí za zábavou a rekreáciou. Ako riešite tento problém?

Máme svoju mestskú políciu, ktorá sa stará o poriadok a na veľkých akciách sú v službe všetci jej členovia. V priebehu leta sa o bezpečnosť na jazerách starajú aj členovia súkromných bezpečnostných služieb a úzko spolupracujeme aj so štátnou políciou. Sme si, samozrejme, vedomí toho, že mesto láka aj svojou anonymitou všelijaké živly a snažíme sa ich maximálne eliminovať.

**?** Spomínali sme už, že začínate tretie funkčné obdobie na čele mesta, s akými plánmi doň vstupujete?

Plánov je veľa, niektoré sú viac, iné menej splniteľné, ale budem sa snažiť realizovať ich čo najviac. Nedávno sme odkúpili od VÚC budovu polikliniky, ktorú ideme teraz rekonštruovať a rozširovať, aby sme mohli zlepšiť aj ponuku zdravotníckych služieb. Žiaľ, nevieme vyriešiť návrat lekárskej pohotovosti, lebo to spadá do kompetencie kraja. Chceme robiť niečo so športovou halou, máme v pláne postaviť až dve. Jednu hokejovú, na tú už máme aj projekt a rokujeme s potenciálnym investorom, ktorého meno sa verejnosť dozvie až potom, ako sa uzavrú rokovania. My máme pripravený pozemok aj so sieťami a teraz rokujeme o ďalších podmienkach tak, aby z toho malo aj mesto a jeho obyvatelia úžitok. Rátame tu aj s parkoviskom, ktoré by sa využívalo aj ako záchytné parkovisko pre návštevníkov jazier. Druhá hala by mala slúžiť na loptové hry. Čakajú nás aj riešenia problémov v doprave, pretože s pribúdajúcimi obyvateľmi a návštevníkmi sa neúmerne zahusťuje.

**?** Darí sa vám do riešenia problémov mesta vtiahnuť aj miestnych podnikateľov?

Máme tu klub seneckých podnikateľov, ktorého som sám jedným zo zakladajúcich členov a funguje veľmi dobre. Keď potrebujeme pomoc najmä pri organizovaní niektorých akcií, vždy nájdeme pochopenie aj ochotu prispieť. Mesto sa na druhej strane snaží vychádzať podnikateľom v ústrety pri riešení ich požiadaviek.

M. Zervan ●

## Dnes predstavujeme:

### Sýrska arabská republika

Sýrska ekonomika sa vyznačuje tzv. ekonomickým pluralizmom, ktorý v praxi znamená paralelnú existenciu silného štátneho sektora, vzťahujúceho sa súkromného sektora a tzv. zmiešaného sektora, v rámci ktorého dochádza k spolupráci štátneho a súkromného sektora vytváraním zmiešaných spoločností. Hospodárska politika smeruje k postupnej liberalizácii sýrskej ekonomiky, ktorá však bude prebiehať pomaly a opatrne s ohľadom na možné negatívne dopady na politickú a sociálnu stabilitu krajiny.

Strategickou prioritou sú štrukturálne zmeny sýrskeho hospodárstva, spočívajúce v náhrade ropy zemným plynom, zmenšení závislosti poľnohospodárskej produkcie na počasí rozšírením umelo zavlažovaných plôch a modernizácii priemyselných výrobných zariadení na spracovanie miestnych surovín (bavlna, fosfáty, ovocie, zelenina, vápenec, mramor atď.) a zavedenie ďalších netradičných výrobných s vyššou pridanou hodnotou (výroba automobilov, elektrických spotrebičov atď.).

Podiel priemyslu na tvorbe HDP Sýrie sa pohybuje na úrovni 32% v závislosti na cene ropy, ktorá je hlavným exportným artiklom. Štát kontroluje nielen jej produkciu a predaj, ale aj distribúciu získaných príjmov z ťažby. Najvýznamnejším odvetvím sýrskeho priemyslu je ťažba, spracovanie ropy a zemného plynu, nasleduje ťažba fosfátov a textilný priemysel.

Poľnohospodárstvo je popri ťažbe ropy kľúčovým sektorom sýrskeho hospodárstva. Väčšina produkcie pochádza od súkromných farmárov, ktorí vlastnia cca. 52% všetkej poľnohospodárskej pôdy. Zbytok je vo vlastníctve roľníkov združených do družstiev. Štát vlastní iba asi 0,8 % poľnohospodárskej pôdy.

Štruktúra sýrskeho exportu: nerastné suroviny, potraviny, textilný priemysel.

Štruktúra sýrskeho importu: priemyselné výrobky, výrobky chemického priemyslu, stroje a dopravné prostriedky, potraviny a živé zvieratá.

Hlavnými vývoznými komoditami SR sú: cestné vozidlá, stroje a zariadenia, textilná priadza a tkaniny, papier a lepenka, elektrické zariadenia a prístroje, výrobky z nekovových nerastov. Hlavnými dovoznými komoditami SR sú: odevné výrobky a doplnky, cukor, výrobky z cukru a medu, káva, čaj, kakao, korenie, rôzne jedlá, výrobky a prípravky.

Tel.: 00963/11/6133648

Fax: 00963/11/6133647

E mail: oboe.damasek@mhsr.sk



Mgr. Tomáš Habánik  
Embassy of the Slovak Republic  
Al Shafei St. 158  
Mezzeh-East Villas  
P.O. Box 33115  
Damascus, SYRIA

## PREŠPORSKÝ podnikateľ

Prešporský podnikateľ • Ročník IV, číslo 1/2011

Registračné číslo: MK SR: EV 23/8

ISSN: 1337-8295 • © BRK SOPK 2008

Vydáva: Bratislavská regionálna komora SOPK

Adresa: Jašíkova 6, 826 73 Bratislava

Tel.: 02 / 4829 1257

e-mail: presporskypodnikatel@sopk.sk

Šéfredaktor: Miroslav Zervan • Tel.: 0905 436 937

Grafická úprava: IMPULS ART s.r.o.

Tlač a distribúcia: Tlačiareň Sineal, spol.s r.o.

## Nové pravidlá Incoterms 2010

Dňa 15. decembra sa na pôde Bratislavskej regionálnej komory SOPK konal seminár o nových medzinárodných obchodných podmienkach INCOTERMS 2010, ktoré vstúpili do platnosti od 1.1.2011. Na seminári sa zúčastnilo takmer 50 pracovníkov nákupných, predajných, logistických a ekonomických oddelení obchodných spoločností.

Ambíciou BRK SOPK bolo poskytnúť účastníkom včasnú komplexnú informáciu o nových pravidlách platných od 1. januára tohto roku podľa ich použitia, členenia, druhov dopravy a o zmenách v porovnaní s INCOTERMS 2000. Medzi najdôležitejšie časti seminára patrili tie o zrušených a nových doložkách a o ich platnosti, o charakteristike každej z 11 doložiek a jej najlepšej použiteľnosti z pohľadu uzatvárania kúpnych zmlúv, dopadu konkrétnej dodacej doložky na prepravu a zasielateľstvo a o ďalších potrebných náležitostiach spojených s úspešnou a bezproblémovou realizáciou medzinárodných kontraktov podľa INCOTERMS 2010. Zaujímavé boli tiež súvislosti týkajúce sa bezpečnosti, poistenia, manipulačných poplatkov, používania elektronických dokumentov, prechodu nákladov a rizík z predávajúceho na kupujúceho a veľa iných informácií potrebných pre efektívnu realizáciu medzinárodného obchodu.



Celý seminár sa uskutočnil vo veľmi priateľskej predvianočnej atmosfére a účastníci vysoko hodnotili odborný výklad lektora Ing. Ľubora Kostelného, ktorý ho obohatil množstvom príkladov z dlhoročnej medzinárodno-obchodnej praxe. Záver seminára patrilo individuálnej konzultácii účastníkov s lektorom, v niektorých prípadoch v anglickom, nemeckom či ruskom jazyku.

Účastníci seminára si mohli priamo na mieste kúpiť úplne novú publikáciu SOPK „Pravidlá INCOTERMS 2010“ s autorizovaným znením 11 obchodných doložiek v anglickom a slovenskom jazyku (bilingválne vydanie). V prípade záujmu o publikáciu kontaktujte prosím Bc. Dášu Kovalčíkovú, tel: 02/48291533 alebo [sopkrkbl@sopk.sk](mailto:sopkrkbl@sopk.sk).

Najbližší seminár INCOTERMS 2010 sa bude konať 24. marca 2011.

Srdečne Vás pozývame!



## Vianočné klubové stretnutie členov BRK SOPK

V priestoroch Bratislavskej regionálnej komory sa 20. decembra 2010 konalo v príjemnej predvianočnej atmosfére klubové stretnutie členov.

Pozvanie prijali aj Ing. Konštiak z firmy KON – RAD s.r.o. a Ing. Časnocha z firmy ELV PRODUKT a.s., ktorým predseda BRK SOPK Ing. Igor Junas odovzdal Čestné uznanie SOPK. Keďže tradície treba dodržiavať, dostal priestor aj vinár z nášho regiónu. Tentokrát predstavil vinárstvo IN VINO Trading, a.s. jeho generálny manažér Roman Milata.

K dobrej nálade a príjemne strávenému večeru v takmer vianočnej atmosfére prispel okrem dobrého vína a jedla aj operný spevák Martin Babjak, ktorý spolu s klaviristom Danielom Buranovským excelentným hudobným vystúpením a príjemným rozprávaním veselých príhod ozvláštnili naše klubové stretnutie.

## Stretnutie slovenských a rakúskych podnikateliek



V priestoroch Bratislavskej regionálnej komory SOPK sa dňa 12.10.2010 konalo kooperačné stretnutie slovenských a rakúskych podnikateliek, ktoré Bratislavská regionálna komora SOPK pripravila v spolupráci s partnerskou Hospodárskou komorou Viedeň v rámci projektu REGIONFEMME.

O kooperačné stretnutie, ktorého cieľom bolo zoznámiť sa, získať nové kontakty, ponúknuť a nadviazať spoluprácu, prípadne si nájsť partnerku v podnikaní, prejavilo záujem viac ako 65 slovenských a rakúskych podnikateliek.

Podnikateľky využili príležitosť na diskusiu vo vopred určených slovensko-rakúskych pracovných skupinách ako aj individuálne rozhovory na získanie nových kontaktov a nadviazanie vzájomnej spolupráce.

Kooperačné stretnutie je jedno z podujatí projektu REGIONFEMME, ktoré je spolufinancované z prostriedkov EFRR a národných zdrojov v rámci programu cezhraničnej spolupráce Slovenská republika – Rakúsko. Účasť na týchto podujatiach je bezplatná. Stretnutie slovenských a rakúskych podnikateliek sa koná raz ročne, striedavo vo Viedni a v Bratislave. Podrobnejšie informácie o podujatiach projektu REGIONFEMME nájdete na stránke [www.regionfemme.eu](http://www.regionfemme.eu).

Ivana Kondášová

# Banky a dva roky eura

Príhovor guvernéra NBS Doc. Ing. Jozefa Makúcha, PhD.

**D**va roky od prijatia spoločnej meny euro nie sú dostatočným obdobím pre dôkladné zhodnotenie prínosov alebo negatív. Je to však určite čas na identifikáciu prvých reálnych pozitívnych či negatívnych skúseností, ktoré euro prinieslo bankovému sektoru. Ak by dnes niekto očakával čiernobielu odpoveď na otázku, či prijatie bolo jednoznačnou výhodou, alebo nevýhodou, bude sklamaný. Taká odpoveď by bola veľkým zjednodušením. Komplikovanosť odpovede je v samotnom priebehu udalostí v čase nášho vstupu do eurozóny, kedy globálna finančná kríza naberala na rozsahu a naše hospodárstvo zasiahla v plnej miere práve v tomto období.

Predvstupové očakávania, ale aj pesimistické vízie, boli v druhej polovici roka 2008 vystriedané intenzívnou prácou každej podnikateľskej jednotky na zavedení eura. Išlo napríklad o náklady na modernizáciu, či úplne nový informačný systém, ktoré potenciálne znížili investičné možnosti voľných zdrojov. Na subjekty finančného sektora sa orientovala

najvyššia pozornosť, keďže boli prvými, ktorí zabezpečujú výmenu a tok peňazí. V dôsledku toho plánovali do roku 2011 vynaložiť náklady vo výške 234 mil. eur., z čoho najvyšší podiel mali poisťovne.

V tomto procese mohla väčšina bánk ťažiť zo skúseností svojich materských bánk, a tak lepšie eliminovať prípadne riziká, ako aj znížiť náklady. Bezproblémový prechod na euro bol dôkazom dobre zvládnutej prípravy, osobným nasadením pracovníkov komerčných bánk na jednej strane a centrálnej banky na druhej strane. Možno povedať, že konverzia pre banky nepredstavovala enormne vysokú finančnú záťaž.

Pesimistické scenáre v náraste cien niektorých tovarov a služieb, či realitného trhu a bankových poplatkov sa ukázali ako nepodložené a po vstupe sme zažili práve skôr opačný efekt. S príchodom novej meny klienti získali väčšiu stabilitu kurzu a profitovali na posilňovaní eura pri cezhraničných nákupoch. Zjednodušilo a sprehľadnilo sa porovnávanie bankových služieb s krajinami eurozóny, odstránili sa niektoré transakčné poplatky, či podstatná časť kurzového rizika. Znížilo sa taktiež úrokové riziko, keďže BRIBOR bol nahradený relatívne stabilnejším EURIBORom. Aj vďaka reálnemu plánu prijatia eura bolo v našom bankovom sektore menej dôvodov na poskytovanie úverov domácnostiam v cudzích menách, ako je to napríklad v susednom Maďarsku, či Poľsku. Atraktivita týchto úverov v čase konjunktúry poklesla s očakávaniami konverzie. V čase krízy, pri oslabovaní lokálnych mien sa práve tieto úvery v susedných krajinách ukázali byť veľkým problémom nielen pre banky, ale aj pre domácnosti.

Na strane menovo-politických otázok sa zavedenie novej meny prejavilo v strate niektorých kompetencií alebo výhod. Po vstupe Slovenska do eurozóny sa presunula priama kompetencia určovať kľúčové úrokové sadzby pre potreby menovej politiky z Národnej banky Slovenska (NBS) na Európsku centrálnu banku (ECB). Zároveň však NBS získala podiel na určovaní a výkone menovej politiky eurozóny. Taktiež môže vydávať eurobankovky a mince, guvernér NBS je členom Rady guvernérov, čo znamená priame ovplyvňovanie rozhodnutí ECB a ďalšie práva v širšom kontexte politiky ECB.

Rok 2009 priniesol komerčným bankám výrazný pokles zisku v porovnaní s rokom 2008. Vysoký podiel na poklese mala práve strata príjmov z devízových operácií a transakčných



poplatkov. Celkovo však získali na prístupe k likvidite medzibankového trhu eurozóny, pričom pri emisii dlhových cenných papierov denominovaných v eure mohli banky tiež ťažiť z vyššej likvidity tohto trhu v porovnaní s likviditou cenných papierov emitovaných v slovenskej korune. Odstránilo sa devízové riziko a nutnosť zabezpečovať otvorené pozície pomocou derivátov, čo v konečnom dôsledku vedie k zníženiu nákladov.

Práve pokles zisku bánk v roku 2009 by sa mohol javiť ako negatívny dopad zavedenia eura. Ten však súvisí aj s hospodárskou krízou, ktorá priniesla viaceré negatívne zmeny. Išlo najmä o nárast kreditného rizika, čo viedlo k zvýšenej tvorbe opravných položiek. Okrem toho klesla spotreba domácností a znížil sa investičný apetít nefinančného sektora, čo prispelo k poklesu dopytu po bankových úveroch. Spolu so sprísňovaním úverových štandardov na strane bánk to viedlo k celkovému spomaleniu úverovej aktivity, čo malo negatívny dopad aj na zisky bánk.

Vo všeobecnosti možno povedať, že prijatie eura v prvých dvoch rokoch sa ukázalo ako výhodné a realizované v pravom čase. V čase turbulencií na finančných trhoch bola vďaka euru zabezpečená vyššia stabilita, a to tak vo finančnom sektore, ako aj v reálnej ekonomike. Negatíva, s ktorými sme sa doteraz stretli, súviseli viac s globálnou krízou, našou otvorenou ekonomikou a jej úzkou previazanosťou na bankový sektor. Bankový sektor zvládol konverziu bezproblémovo a benefity z prijatia eura budú v dlhodobom horizonte pravdepodobne vyššie ako jednorazovo vyvolané náklady s tým súvisiace.





# Nálepka na mobile ako platobná karta

Spoločnosť Visa Europe, ktorá v druhej polovici októbra 2010 uviedla bezkontaktnú platobnú technológiu v spolupráci s Tatra bankou, začiatkom decembra uviedla, že má taktiež ambície zaviesť bezkontaktnú technológiu do mobilných telefónov. „Domnievame sa, že evolúcia sa bude postupne vyvíjať a bezkontaktný element by sa mohol premiestniť do mobilných telefónov,“ uviedol vtedy regionálny manažér Visa Europe pre Slovensko Marcel Gajdoš. No to môže podľa neho prísť

až vtedy, keď sa držiteľia kariet plne stotožnia s bezkontaktnou technológiou a zvyknú si na ňu. Spoločnosť Visa neuvažuje nad tým, že by technológiu zavádzala do neosobných predmetov - privesky alebo hodinky, ako to umožňuje Volksbank Slovensko s MasterCard.

Platenie v obchodoch prostredníctvom bezkontaktnej technológie, ktorá umožňuje transakcie do 20 eur bez použitia PIN-u, sa postupne rozbieha. Pripravenosť na túto technológiu potvrdila napríklad OTP Banka Slovensko. Od 2. januára 2011 bude v spolupráci s hlavným mestom v ponuke multifunkčná Bratislavská mestská karta, ktorá bude obsahovať bezkontaktnú technológiu PayPass od MasterCard. „Aktuálne bude táto technológia využitá vo forme platobnej karty, v budúcnosti zvažujeme aj využitie iných nosičov,“ povedala hovorkyňa OTP Banky Tatiana Jonáková.

Takisto vo VÚB banke bude od januára prvým produktom s bezkontaktnou technológiou Bratislavská mestská karta. Podľa slov hovorkyne Aleny Walterovej plánuje VÚB niekedy v roku 2011 ponúkať ďalšie karty s touto technológiou, avšak nad využitím alternatívnych nosičov zatiaľ neuvažuje. Elektronizácia je podľa Walterovej úplne prirodzeným procesom, ktorý klientom prináša komfortnejšie využívanie bankových služieb. „No napriek tomu, že dnes je možné už prakticky všetky bežné veci súvisiace so správou klientových peňazí vyriešiť elektronicky cez internet ale-

bo telefón, pre množstvo ľudí je stále dôležitý osobný kontakt na pobočkách,“ skonštatovala Walterová.

ČSOB vníma bezkontaktnú technológiu ako zaujímavé riešenie pre platenie malých súm a mohla by byť v budúcnosti podľa hovorkyne banky Zuzany Francúzovej významným konkurentom hotovostných platieb. „Takéto zmeny však potrebujú nielen čas, ale aj zmenu v orientácii a myslení ľudí. Dianie na trhu však neustále monitorujeme a v prípade potreby budeme reagovať na potreby našich klientov, avšak väčší záujem zatiaľ neprejavili,“ skonštatovala Francúzová.

Pre Slovenskú sporiteľňu sú nové technológie v bankových službách, ako napríklad bezkontaktné platobné karty, aplikácie pre smartfóny, či využívanie sociálnych médií, atraktívne predovšetkým pre mladých klientov a majú podľa hovorkyne sporiteľne Štefana Frimmera v bankovníctve svoje uplatnenie. Stále však nejde podľa neho o dominantnú skupinu klientov. Slovenská sporiteľňa sa na zavedenie bezkontaktnej technológie do praxe intenzívne pripravuje, ide však o súčasť širšieho komplexu služieb elektronického bankovníctva. „V súčasnosti však nechceme bližšie špecifikovať termíny ani ďalšie detaily,“ povedal Frimmer.

Služba je určená predovšetkým na rýchle platenie pri transakciách s menšími hodnotami do 20 eur. Prínosom bezkontaktnej technológie pre obchodníka je napríklad zvýšenie priemernej hodnoty transakcie v porovnaní s platbou v hotovosti, či častejšie nákupy, ako aj zníženie množstva hotovosti v pokladniciach. Platba prostredníctvom novej technológie sa realizuje priložením karty k špeciálnej čítačke. Pri nákupoch v hodnote nižšej ako 20 eur sa pritom nevyžaduje zadávanie PIN-kódu resp. podpis držiteľa karty. V prípade platieb, ktoré prevyšujú spomínanú hranicu, je držiteľ karty požiadaný o autorizáciu svojim podpisom, resp. zadaním PIN-u. Nová technológia taktiež umožňuje zmeniť pohľad na tradičnú formu platobnej karty a prináša nové formáty a prevedenia kariet. Keďže nie je potrebné vkladať kartu do čítačky, tvar a dizajn môže byť ľubovoľný. TS/m ●

**N**ový spôsob platenia, ktorý je zameraný najmä na rýchle platenie pri transakciách do 20 eur, predstavili ešte v lete 2008 spoločnosti MasterCard Europe a Volksbank Slovensko. Banka na slovenský trh zaviedla najprv platobné karty, neskôr túto technológiu zabudovala do hodínok a teraz umožní platiť prostredníctvom nálepky. Je možné ju nalepiť na mobilný telefón alebo iné praktické miesto. Slováci si tak môžu vyskúšať platiť pomocou mobilného telefónu. Spoločnosť MasterCard verí, že táto forma bude prvým krokom k integrácii mobilných platieb na slovenský trh. V prieskume totiž väčšina respondentov uviedla, že mobilný telefón považujú za vhodný nástroj na zabudovanie bezkontaktnej technológie. Ako skonštatoval technický konzultant Petr Cusan zo spoločnosti Gemalto, ktorá sa na zavádzaní tejto nálepkovej technológii taktiež podieľala, ide o tzv. medzikrok, v rámci ktorého si klienti môžu vyskúšať funkcionality nálepiek na mobilnom telefóne. Do budúcnosti má firma v pláne funkcionality bezkontaktnej technológie rozšíriť.

Slovensko je šiestou krajinou na svete, ktorá zavádza tieto nálepky. Karta s nálepkou je nabitá na 25 eur alebo 50 eur, no použiť ju možno na menšie platby do 20 eur. Nie je dobíjateľná a jej platnosť je dva roky. Nová technológia umožňuje zmeniť pohľad na tradičnú formu platenia a prináša nové formáty a prevedenia.

# Americkú hypotéku nájdete v siedmych bankách

Ak potrebujete úver a chcete sa vyhnúť zbytočným papierovačkám, môžete vyskúšať bezúčelový spotrebný úver zabezpečený nehnuteľnosťou, alebo, ako sa zvykne nazývať, americkú hypotéku.

**S**týmto produktom sa stretnete vo viacerých slovenských bankách pod rôznymi názvami. Ide o spotrebný úver bez uvedenia účelu, ktorý je zabezpečený nehnuteľnosťou. Napríklad v Dexia banke ho ponúkajú pod názvom Optim americká hypotéka. Medzi jej výhody patrí, že nemusíte byť vlastníkom nehnuteľnosti, ktorou ručíte, úver získate aj bez znaleckého posudku a horná hranica úveru nie je limitovaná. Musíte si však požičať minimálne 700 eur. Výška úveru vždy závisí od úverovej schopnosti klienta a bankou akceptovateľnej hodnoty zabezpečenia.

Aj Tatra banka poskytuje Americkú hypotéku, na ktorú do konca minulého roku poskytovala špeciálnu zľavu až 100 percent zo spracovateľského poplatku pri päť, desať a pätnásťročnej fixácii. Úver je možné čerpať od 10 tisíc eur do 80 percent hodnoty založenej nehnuteľnosti. Klienti navyše dostanú kreditnú kartu na 12 mesiacov bez poplatku a poistenie nehnuteľnosti a úveru.

OTP banka garantuje pri svojej OTP americkej hypotéke expresne rýchle spracovanie úveru do 48 hodín bez príplatku. Úver poskytuje do výšky 80 percent z hodnoty zakladanej nehnuteľnosti. Príjem netreba dokladovať.

VÚB banka ponúka Bezúčelovú flexihypotéku. Výška úveru sa pohybuje od 6 600 eur do 100 percent z hodnoty nehnuteľnosti pri ručení bytom a 90 percent pri ručení domom, maximálne však do 166 000 eur. Za vedenie úverového účtu si účtuje 3,30 eura.

Unicredit banka poskytuje Free hypoúver klientom s čistým mesačným príjmom viac ako 330 eur ak ide o zamestnanca a viac ako 500 eur, ak ide o podnikateľa. Výška úveru sa pohybuje od 3 300 eur do 70 percent z hodnoty zakladanej nehnuteľnosti. Nehnuteľnosť musí byť určená na celoročné bývanie a nachádzať sa na území SR. Na nehnuteľnosti nesmie viazať záložné právo ani obmedzenie prevodu nehnuteľnosti. Vlastníkom nehnuteľnosti môže byť aj tretia osoba, ktorá do úverového vzťahu vstupuje ako záložca.

Volksbank Slovensko má medzi svojimi produktmi Bezúčelový spotrebný úver Variant, ktorý sa dá čerpať od 3 319,39 eur do výšky 70 percent z hodnoty nehnuteľnosti. Ponúka možnosť ohodnotenia zakladanej nehnuteľnosti interným znalcom banky. Pri kúpe



nehnuteľnosti akceptuje znalecké posudky vypracované v kalendárnom roku podania žiadosti o úver. Na rozdiel od iných bánk Volksbank Slovensko požaduje pri poskytnutí úveru viacero dokladov. Je potrebná žiadosť o poskytnutie spotrebného úveru, potvrdenie o príjme a zamestnaní alebo podnikateľskej činnosti žiadateľa a spolužadateľa, doklady preukazujúce druh, hodnotu a vlastnícke práva k nehnuteľnosti, ktorá bude

predmetom zabezpečenia za úver, doklady k účelu úveru, prípadne ďalšie doklady podľa požiadaviek.

Za americkú hypotéku sa v ČSOB dá považovať bezúčelový spotrebiteľský úver zabezpečený nehnuteľnosťou.

Takmer vo všetkých bankách môžete americkú hypotéku splácať až 20 rokov. Slovenská sporiteľňa a Poštová banka americkú hypotéku momentálne neponúkajú. ●

TABUĽKA BEZÚČELOVÝCH ÚVEROV

Banka	Názov pôžičky	Úroková sadzba p.a.
VÚB, a.s.	Bezúčelová flexihypotéka	4,84
ČSOB, a.s.	Bezúčelová hypotéka	4,85
Tatra banka, a.s.	Americká hypotéka TB	4,55
UniCredit Bank Slovensko, a.s.	Free Hypoúver	4,69
OTP Banka Slovensko, a.s.	OTP americká hypotéka	5,09
Dexia banka Slovensko, a.s.	Optim americká hypotéka	5,25
VOLKSBANK Slovensko, a.s.	Bezúčelový spotrebný úver Variant	5,36



# Dlhodobé vklady prinášajú vyššie úroky

Po chudobných rokoch, kedy peniaze v bankách prinášali len minimálne výnosy, začína väčšina slovenských bánk postupne zvyšovať úrokové sadzby najmä na termínované vklady v snahe získať čoraz viac finančných prostriedkov od svojich klientov.

**P**re klientov sa častejšie oplatia dlhšie vklady nad 1 rok ako kratšie do jedného roka v dôsledku toho, že banky sa snažia prilákať ľudí vyššími úrokmi. Termínovaný vklad je pre klienta výhodnejší, pretože zarobené úroky z krátkodobu uložených peňazí pohltí inflácia, ktorá vlani dosiahla výšku v priemere 1,4 percenta. V tomto roku bude možnosť zhodnocovania peňazí oveľa ťažšia, na základe nárastu priemernej inflácie o 2,3 percenta. Preto bude problémom vyrovnanie inflácie a úroku.

J&T Banka a Privatbanka ponúkajú v súčasnosti spomedzi všetkých bánk na Slovensku svojim klientom najvyššie úroky na termínovaných vkladoch. J&T Banka znížila hranicu minimálneho vkladu z 30 tisíc na 10 tisíc eur, pričom peniaze si môže klient uložiť so sadzbami od 3,1 až do 4 percent ročne na obdobie od jedného do piatich rokov. Privatbanka sa rozhodla znížiť v tomto roku sadzby vkladov do 10 tisíc eur uložených na jeden až päť rokov a zvýšiť úroky nad 10 tisíc eur na obdobie dva, tri alebo štyri roky. Slovenská sporiteľňa, patriaca k najväčším bankám na slovenskom trhu znížila úrokové sadzby z pôvodných 1,8 na úroveň 1,65 percent až 1,75 percent pri dvoj- a trojročných vkladoch a úroková sadzba trojročného vkladu bola znížená z 2,1 percenta na 1,95 percent.

VÚB banka sa rovnako ako Slovenská sporiteľňa tiež rozhodla znížiť svoje úrokové sadzby. Neveľkú úrokovú sadzbu znížila z 2 na 1,8 percent pri dvojročných vkladoch. Aj

Tatra banka znižovala úroky pod 2 percentá ročne a to pri trojročnom vklade. Poštová banka sa rozhodla odmeniť ročný vklad dvomi percentami, dvojročný sadzbou 2,5 percenta a trojročný výškou 3 percentá. OTP Banka začala od polovice septembra zvyšovať úrokové sadzby nad jeden rok o nevelký bonusový úrok vo výške 0,2 percenta. Dexia banka, o ktorú je na finančnom trhu v súčasnosti záujem, sa rozhodla o znížení úrokových sadzieb pri vkladoch s dlhšou viazanosťou. Ako novinku ponúka od vlaňajšieho októbra desaťročný termínovaný vklad, ktorý

je prvých päť rokov úročených sadzbou 2,5 percenta a posledných päť rokov sadzbou až 5 percent.

Pri porovnaní úrokových sadzieb troch bánk: Slovenskej sporiteľne, ČSOB banky a J&T Banky s vkladom vyšším ako 10 tisíc eur a dobou viazanosti jeden, dva a tri roky možno vidieť, že na vrchole je J&T Banka. So svojou úrokovou sadzbou, ktorá dosahuje výšku viac ako 3 percentá v prvom roku je zo zvyšných dvoch bánk najvýhodnejšia pre klienta. Ďalej nasleduje Privatbanka, ČSOB banka a tesne za ňou Slovenská sporiteľňa.

## PREHĽAD ÚROKOVÝCH SADZIEB PRI TERMÍNOVANÝCH VKLADOCH

Banka	Názov vkladu	úrok p.a. (v percentách)
ČSOB, a.s.	Termínovaný vklad	1,20/3,00
Poštová banka, a.s.	Termínovaný vklad	2,70
Privatbanka, a.s.	Privatbanka FIX Konto	2,10 - 2,30
Privatbanka, a.s.	Privatbanka FIX Konto Plus	2,0
Privatbanka, a.s.	Privatbanka Profit Konto	2,10 - 2,30
OTP Banka Slovensko, a.s.	Termínovaný vklad	2,0
mBank	mVklad	1,70
VOLKSBANK Slovensko, a.s.	Termínovaný účet	1,70
Tatra banka, a.s.	Termínovaný vklad	1,30 - 1,40
Dexia banka Slovensko, a.s.	Termínovaný vklad s viazanosťou	1,20 - 1,30
Slovenská sporiteľňa, a.s.	Termínovaný vklad	1,20 - 1,30
VÚB, a.s.	Termínovaný účet	1,00 - 1,20
UniCredit Bank Slovensko, a.s.	Termínovaný účet	0,80 - 1,00



# Financovanie malých a stredných podnikov

Tatra banka sa venuje financovaniu malých a stredných podnikov už desiaty rok. Práve tento segment má kľúčové postavenie v rámci slovenskej ekonomiky, či už z hľadiska tvorby HDP, alebo vytvárania nových pracovných miest.

Vďaka rozvinutej sieti firemných centier a ich obchodných zastúpení poskytuje podnikom špecializovaný servis po celom Slovensku. V každom regióne sú etablované tímy odborníkov s vysokými kompetenciami. Kvalitný a skúsený personál pozná špecifiká jednotlivých segmentov podnikania.

Pre financovanie podnikateľských potrieb ponúka Tatra banka rôzne druhy úverov šité na mieru podľa potreby klienta:

- kontokorentné úvery so splatnosťou do jedného roka na financovanie prevádzkových potrieb klienta, ako nákup zásob, tovaru, preklopenie doby medzi splatnosťou záväzkov a pohľadávkou, preklopenie sezónnosti,
- krátkodobé investičné úvery na obstaranie hmotného aj nehmotného majetku, ako nákup strojov a zariadení, technologickej linky, modernizácia výrobných zariadení, menšia nehnuteľnosť,
- dlhodobé investičné úvery so splatnosťou až do 12 rokov na financovanie väčších investícií ako napríklad výstavba, či rekonštrukcia prevádzkových priestorov.

Štruktúra požadovaného zabezpečenia závisí predovšetkým od bonity klienta, pričom ako formy zabezpečenia môžu byť použité najmä:

- nehnuteľnosti (rodinné domy, byty, prevádzkové priestory)
- pohľadávky (existujúce alebo budúce) voči bonitným spoločnostiam
- záruka Slovenskej záručnej a rozvojovej banky, a.s.
- bianko zmenka

Ďalšie informácie nájdete na [www.tatrabanka.sk](http://www.tatrabanka.sk), prípadne na firemných centrách a pobočkách Tatra banky, a.s.



## Faktoring – financovanie pohľadávok uvoľní vaše cash flow

Tatra banka ako jeden z lídrov financovania pohľadávok na Slovensku dlhodobo podporuje rozvoj faktoringových produktov na domácom trhu. Pri faktoringu ide o formu prevádzkového financovania spôsobom odkúpenia klientovej pohľadávky bankou, resp. faktoringovou spoločnosťou. Okrem samotného financovania pohľadávok ponúkajú faktoringové produkty častokrát ošetrovanie rizika z neschopnosti príp. nevhodného odberateľa zaplatiť za dodaný tovar alebo službu, ako aj správu a monitoring pohľadávok.

V dnešných časoch, keď sú na trhu veľké tlaky na predĺžovanie lehôt splatností pohľadávok zo strany odberateľov, je využitie faktoringu tou správnou voľbou na uvoľnenie resp. doplnenie likvidity v spoločnosti. Dodatočné zdroje v spoločnosti môžu firmy takisto využiť na prípadné skoršie uhradenie svojich záväzkov voči dodávateľom a tým získať od svojho dodávateľa prípadné skonto.

Pri využití faktoringu vie klient preniknúť k novým odberateľom, ktorí požadujú vysoké doby splatnosti pohľadávok bez toho, aby sa obával o finančnú stabilitu spoločnosti.

V tomto období neistoty a opatrnosti je výrazne zvýšený záujem o bezregresný faktoring, pri ktorom sa spoločnosť – klient, po predaní svojej pohľadávky na banku zbavuje rizika z nezaplatenia pohľadávky, ktoré prechádza na banku, resp. spolupracujúcu poisťovňu, ktorá pohľadávky poisťuje. Nezáleží pritom či ide o domáceho alebo zahraničného odberateľa. Je bezpochyby menej rizikové využiť takýto produkt s limitovanou spoluúčasťou na strane klienta ako riešiť problém výpadku celej pohľadávky. Bezregresný faktoring zároveň vylepšuje súvahu spoločnosti, nie je účtovaný ako úver, znižuje stav pohľadávok a zvyšuje hotovosť v spoločnosti.

Faktoring Tatra banky aj v súčasnosti podporuje všetky sektory ekonomiky, taktiež tie, ktoré boli viac zasiahnuté krízou, avšak spoločnosti majú zdravé pohľadávky.

Tatra banka poskytuje faktoring už viac ako 15 rokov. V roku 2008 a 2009 bola najväčšou faktoringovou spoločnosťou na slovenskom trhu.

**O faktoring môžete požiadať v ktoromkoľvek Firemnom centre Tatra banky, na jej centrále, cez vášho relationship manažéra alebo na telefónnom čísle: 02/5919 2347, či cez e-mail: [factoring@tatrabanka.sk](mailto:factoring@tatrabanka.sk).**



## ECB predĺžila bankám podporu likvidity

Európska centrálna banka sa rozhodla predĺžiť svoj program lacných úverov na podporu likvidity bánk ohrozených krajín eurozóny najmenej do apríla 2011. Banka tým reaguje na šírenie dlhopisovej krízy z Grécka a Írska do ďalších krajín eurozóny, očakávané posilnenie programu odkúpenia vládnych dlhopisov však neoznámila. Šéf banky Jean-Claude Trichet to oznámil potom, čo banková rada ECB podľa očakávania nechala základnú úrokovú sadzbu na historickom minime jedného percenta. ECB vyšla v ústrety dopytu bánk po lacných úveroch, najmä tých, ktoré sa potýkajú s ťažkosťami na medzibankovom trhu už od jesene 2008, kedy eskalovala finančná kríza a medzibankový trh bol pre nedôveru medzi bankami zablokovaný. Prehlbujúca sa kríza eurozóny ECB prinútila prijať tento krok, pretože bankám ohrozených krajín nie sú iné banky ochotné požičovať, takže napríklad írske banky sú teraz v likvidite úplne závislé na podpore centrálnej banky.

Trichet tak oznámil, že ECB dodá v januári, februári a marci bankám opäť týždenné, mesačné a trojmesačné refinančné úvery v tendroch s fixnou sadzbou v neobmedzenej, teda plnej požadovanej výške.

Žiadny iný protikrízový nástroj Trichet nesignalizoval. Sklamal tým tých, ktorí čakali, že ECB proti silnejúcemu riziku narušenia integrity celej eurozóny zasiahne tým, že poslní svoj kontroverzný program odkupovania vládnych dlhopisov na trhu. Ten ECB zaviedla v máji, aby zastavila šírenie gréckej krízy a poskytla podporu otrávenému trhu vládnych dlhopisov.

„Čakáme, že na začiatku tohto roku ECB kúpi dlhopisy za 100 miliárd eur, vrátane španielskych,“ povedal agentúre Reuters ekonóm banky RBS Jacques Cailloux. Iní však čakajú oveľa väčší zásah a napríklad analytička trhu dlhopisov Elisabeth Afsetová z firmy Evolution Securities odhaduje, že nákupy dosiahnu astronomické čiastky jedného až dvoch biliónov eur.

Rozsiahla expanzia nákupov dlhopisov by však mohla viesť k vyostreniu rozporov v ECB. Nemeckému členovi bankovej rady a guvernérovi vplyvnej Bundesbanky Axelovi Weberovi sa program nepáči a v októbri vyzval na jeho zrušenie.

Trichet k vyhladkam ekonomiky uviedol, že oživenie v eurozóne by malo pokračovať, neistota sa však zvýšila. Prognóza ekonómov ECB pre rok 2011 nechala ECB stredný odhad rastu na 1,4 percenta, rozpätie však zúžila na 0,7-2,1 percenta z 0,5-2,3 percenta. Pre rok 2012 banka vo svojej prvej predpovedi odhadla rast v širokom rozpätí 0,6-2,8 percenta.

ECB drží základnú úrokovú sadzbu na minime už viac ako rok a pol. Väčšina ekonómov teraz očakáva, že sadzby zostanú bez zmien aspoň do konce tohto roku.

## Privátne bankovníctvo je o servise

Privátne bankovníctvo nemá na Slovensku ešte dlhú tradíciu. U väčšiny obyvateľov stále pretrváva názor, že vstúpiť do sveta privátneho bankovníctva znamená vlastniť veľký majetok. Nemusí to byť vždy tak. Dvere privátneho bankovníctva otvára klientovi aj jeho potenciál.

Klienti privátneho bankovníctva sú prevažne podnikatelia a manažéri, ktorí sú najlepšie v rámci svojej oblasti pôsobenia a často nemajú čas. Potenciálne je to iba každý päťstý Slovák. Na klientelu privátneho bankovníctva čakajú nadštandardné služby a zaujímavé produkty, ktoré sú dostupné len pre nich a často spĺňajú atribút tzv. neverejnej ponuky.

Napriek možnosti využívať tieto výhody zďaleka nie všetci potenciálni klienti sa sú klientmi privátneho bankovníctva. Pritom takmer všetci stoja pred problémom, ako riešiť otázku financií a práve pre nich služba privátneho bankovníctva môže byť veľkým prínosom z hľadiska komfortu poskytnutých služieb. Dôvody, prečo niektorí klienti nevyužívajú privátne bankovníctvo, môžu byť prozaické. Patrí medzi ne istý konzervativizmus, ktorý im bráni opúšťať zabehnuté kolaje. „Mnohí klienti si zvykli komunikovať s finančným poradcom alebo bankárom, ktorého poznajú už dlhší čas. A v dnešnej dobe množstva rôznych investičných produktov klienti privítajú nezávislý a kvalifikovaný pohľad poradcu aj na produkty a služby inej finančnej inštitúcie. Klienti sa následne rozhodujú o využití služieb inej finančnej inštitúcie alebo finančného poradcu, alebo bankára,“ približuje Peter Farkaš, vrchný riaditeľ privátneho bankovníctva a člen predstavenstva Privatbanky.

Splniť podmienku minimálneho objemu prostriedkov nemusí byť vôbec také náročné, ako by sa na prvý pohľad zdalo. Privátne bankovníctvo je skutočne dostupné od 30 000 eur. „Pri tejto sume sa už dajú zaobstarať aj niektoré zaujímavé investičné produkty,“ vymenuje možnosti P. Farkaš. So zvyšujúcou sa sumou, s ktorou príde človek do banky, sa rozširujú aj investičné príležitosti. S majetkom v hodnote od 170 000 eur je to presne individuálne na mieru nastavené investičné portfólio s aktívnym prístupom portfóliového manažéra. „To sa už dá hovoriť o reálnom privátnom bankovníctve, kde sa využíva individuálny prístup a všetko je šité na mieru klientovi,“ pokračuje. Byť privátnym klientom znamená mať prideleného privátneho bankára, ktorý je k dispozícii 24 hodín denne. Ide o bankára, ktorý rieši tak finančné, ako aj nefinančné požiadavky. V privátnom bankovníctve je totiž bežné, že sa klient potrebuje poradiť napríklad pri predaji nehnuteľnosti, hľadá pomoc pri právnych službách, napríklad pri dedičstve alebo prevode firmy. „Vieme pomôcť v rôznych, aj nie celkom bežných záležitostiach. Privátne bankovníctvo nie je iba o investovaní. Je to o servise, ktorý privátny bankár poskytuje svojmu klientovi.“

## Vklady v banke sú chránené len do 100 000 eur

Od tohto roka zaniká krytie vkladov v bankách v plnej výške. Novela zákona o ochrane vkladov z dielne Ministerstva financií SR, ktorú podpísal prezident SR Ivan Gašparovič, určuje v súlade s novou európskou smernicou maximálnu garantovanú sumu na úrovni 100 000 eur.

Plné krytie vkladov v bankách zaviedla ešte predchádzajúca vláda v roku 2008 v čase svetovej finančnej a hospodárskej krízy. Cieľom tohto preventívneho kroku bolo zabezpečiť stabilitu slovenského finančného trhu a dôveru vkladateľov. Nová európska smernica však od 31. decembra určuje jednotný limit ochrany vkladov pre všet-



ky členské štáty Európskej únie na úrovni 100 000 eur.

Prijatou novelou sa tiež skracuje lehota na vyplácanie nedostupných vkladov. V súčasnosti je stanovená na tri mesiace s možnosťou predĺžiť ju na deväť mesiacov. Takéto dlhé obdobie však podľa EÚ odporuje

potrebe zachovávať dôveru vkladateľov. „Smernica z tohto dôvodu skrátila výplatnú lehotu na obdobie 20 pracovných dní,“ konštatuje predkladateľ novely. Predĺžiť sa tento termín môže len vo výnimočných prípadoch, a to o ďalších desať pracovných dní. Novým prvkom je aj povinnosť členských štátov EÚ overovať pravidelne funkčnosť systémov ochrany vkladov. Nová právna úprava ukladá preto Národnej banke Slovenska povinnosť v predstihu informovať Fond ochrany vkladov o skutočnostiach, ktoré by pravdepodobne mohli viesť k vyhláseniu banky za neschopnú vyplácať vklady. m

# Objem úverov na bývanie stúpa



Úvery na nehnuteľnosti poskytuje na Slovensku dvadsať bankových domov. Licenciu na poskytovanie hypotekárnych úverov má osem bánk. Hypotekárne banky v minulosti postupne rozširovali možnosti financovania bývania aj o spotrebné úvery zabezpečené nehnuteľnosťou, či iné úvery na bývanie. Tieto úvery na bývanie v niektorých prípadoch nahrádzajú klasické hypotéky, pričom klasické hypotekárne úvery niektoré banky poskytujú už len minimálne. V rámci stavebného sporenia pôsobia na trhu tri stavebné sporiteľne. Objem úverov poskytnutých bankovými domami na bývanie v novembri vzrástol o 116,069 milióna eur. Ku koncu jedenásteho mesiaca tak dosiahol 10,435 miliardy eur. Najvýraznejší nárast v novembri zaznamenali iné úvery na bývanie, ktoré stúpili o viac ako 115 miliónov eur na 4,706 miliardy eur a spomedzi jednotlivých druhov úverov na bývanie boli najvyššie. Za nimi nasledovali hypo-

tekárne úvery, ktorých objem sa v novembri zvýšil o 3,598 milióna eur na 3,84 mld. eur. Úvery stavebného sporenia dokonca medzi-

mesačne klesli a to o 2,586 mil. eur na 1,889 mld. eur. Išlo o prvý pokles objemu úverov stavebného sporenia od marca 2010. Informácie zverejnila Národná banka Slovenska. Viac ako štvrtinu celkových úverov na nehnuteľnosti poskytla Slovenská sporiteľňa, ktorej podiel dosiahol 25,86 percenta. Na druhom mieste bola Všeobecná úverová banka s podielom na celkovom objeme úverov 22,52 percenta a na treťom mieste bola Prvá stavebná sporiteľňa s podielom 15,8 percenta. V klasických hypotékach dominuje naďalej VÚB banka s 43,6-percentným podielom, nasledovaná Tatra bankou, ktorá evidovala 21,97 percenta z objemu hypoték. V iných úveroch na nehnuteľnosti dominuje zase Slovenská sporiteľňa s podielom 48,6 percenta, druhá v poradí je VÚB banka s 14,37-percentným podielom. Pri úveroch stavebného sporenia mala najväčší podiel Prvá stavebná sporiteľňa, a to až 87,17 percenta. m ●

## PREHĽAD HYPOTEKÁRNYCH ÚVEROV NIEKTORÝCH BÁNK

Banka	Názov produktu	Úroková sadzba p.a.
Tatra banka, a.s.	HypotékaTB	4,25
UniCredit Bank Slovensko, a.s.	Hypoúver Invest	4,39
UniCredit Bank Slovensko, a.s.	Hypoúver Klasik	4,39
OTP Banka Slovensko, a.s.	OTPhypo úver	4,45
VÚB, a.s.	Flexihypotéka	4,44
Slovenská sporiteľňa, a.s.	Úver na bývanie	4,49
ČSOB, a.s.	VARIO Hypotéka	4,55
ČSOB, a.s.	Kombinovaná hypotéka	4,70
VOLKSBANK Slovensko, a.s.	Hypotekárny úver	4,71
Dexia banka Slovensko, a.s.	Optim Hypoúver	4,80
OTP Banka Slovensko, a.s.	easyOTP úver	5,59

## Naše spotrebné úvery sú stále drahé

Slováci majú prístup k spotrebným úverom pomerne jednoduchý, ale platia zaň spomedzi ostatných občanov eurozóny najviac. Poplatky znamenajú nie len úrok, ale aj poplatky s ním spojené. Ak porovnáme výšku nákladov na spotrebný úver so štátmi eurozóny, naše úroky sú pri spotrebných úveroch najdrahšie. V rámci eurozóny má za nami najdrahší spotrebný úver Grécko s viac ako 12 percentami ročne. Lacnejšie sú ale naše pôžičky v porovnaní so štátmi, ktoré nepatria do eurozóny. Podľa údajov Európskej centrálnej banky je priemerný spotrebný

úver na Slovensku na úrovni 15,9 percenta ročne, kým napríklad v Česku dosahuje viac ako 16 percent a obyvatelia Maďarska a Poľska platia až 20 percent. Najlacnejšie získavajú spotrebný úver v Rakúsku, Nemecku a Francúzsku. Za najmenej rizikovú krajinu Európy v oblasti spotrebných úverov sa považuje Nemecko, ktorého ekonomická situácia je najlepšia v dôsledku nižšej nezamestnanosti a vyšších príjmov. Národná banka Slovenska a Ministerstvo financií SR majú rôzne názory na vyššie úroky. Kým NBS nepovažuje vyššie úroky

za problém, Ministerstvo financií nie je s vyššími úrokmi spokojné, pretože výšku úrokov si určujú samotné banky. V súčasnosti poskytujú na Slovensku takmer všetky banky maximálnu pôžičku do 25-tisíc eur bez toho, aby klienti mali v banke úspory alebo ručili nehnuteľnosťou. Poskytujú ju napríklad VÚB, ČSOB, Tatra banka a UniCredit Bank. V iných bankách jej výška závisí aj od príjmu žiadateľa o úver. Mesačný poplatok za správu úverového účtu sa pohybuje takmer vo všetkých bankách okolo dvoch alebo troch eur.

## NBS vydala pamätnú dvojeurovú mincu

Národná banka Slovenska (NBS) začala 10. januára tohto roka vymieňať pamätnú dvojeurovú mincu vydanú s tematikou Vyšehradská skupina – 20. výročie vzniku. Pamätná minca má v celej eurozóne štatút zákonného platidla, môže sa teda používať v bežnom obchodnom styku a musí byť akceptovaná ako ostatné eurové mince.



Na národnej strane mince sú vo vnútornej časti obrisy štyroch štátov strednej Európy – Českej republiky, Maďarska, Poľska a Slovenska. Obrisy prekrýva zložené písmeno V označujúce Vyšehradskú skupinu, známu aj ako Vyšehradská štvorka alebo V4. Autorom výtvarného návrhu národnej strany euromince je Miroslav Rónai a 1 milión kusov mincí vyrazila Mincovňa Kremnica.

Centrálna banka bude vymieňať platné eurové bankovky a mince za pamätné dvojeurové mince v limitovanom množstve maximálne 50 kusov na jedného záujemcu. NBS bude mince vymieňať v pokladniciach ústredia v Bratislave a v expozitúrach v Nových Zámkoch, Trenčíne, Banskej Bystrici, Žiline, Lučenci, Poprade, Košiciach, Humennom a Bratislave v čase ich pokladničných hodín.

Každá členská krajina eurozóny môže vydávať okrem obehových mincí aj zberateľské mince a pamätné mince v nominálnej hodnote 2 eurá. Pamätné mince sú zákonným platidlom vo všetkých krajinách eurozóny, kým zberateľské mince sú zákonným platidlom len na území členského štátu, ktorý ich vydal.

NBS svoju prvú pamätnú dvojeurovú mincu vydala do obehu v januári 2009, a to pri príležitosti 10. výročia vzniku Hospodárskej a menovej únie. Námet tejto pamätnej mince bol spoločný pre všetky krajiny eurozóny. V novembri 2009 vydala NBS ďalšiu dvojeurovú mincu s tematikou 17. november – Deň boja za slobodu a demokraciu – 20. výročie.

## Prístup k ratingom sa musí zmeniť

Ratingové agentúry musia zmeniť svoj prístup k ratingom a prekonať zásadný konflikt záujmov, ktorý prispel k súčasnej kríze. Vyhlásil to člen predstavenstva Európskej centrálnej banky (ECB) Jürgen Stark v rozhovore pre nemecké noviny Stuttgarter Zeitung. Starka znepokojuje prístup ratingových agentúr: „Pred krízou zvyčajne uverejňovali ratingy, ktoré boli príliš pozitívne, čo dodatočne ešte zhoršilo situáciu.

„Ak, ako to bolo v prípade Írska, ratingové agentúry znížili jeho hodnotenie o päť stupňov, znamená to, že v minulosti zaspali vývoj,“ vyhlásil a dodal, že ide o konflikt záujmov, ktorý „v skutočnosti nebol vyriešený“.



Tomuto sektoru dominujú tri globálne agentúry: Standard & Poor's, Moody's a Fitch Ratings. Tie vysoko ohodnotili niektoré produkty, ktoré sa počas finančnej krízy stali neobchodovateľné a spustili vlnu výpredajov a finančných injekcií na záchranu bánk.

Podľa Starka sa ale podmienky na peňažných trhoch začínajú zlepšovať a medzi bankami už panuje väčšia dôvera.

Banky v eurozóne sa totiž zdráhali navzájom si poskytovať úvery v obave z dlhovej krízy a ECB sa tak pre niektoré z nich stala jediným zdrojom hotovosti.

Informovala o tom agentúra Reuters.

## Banky EÚ majú vysoké pohľadávky v krízových krajinách

Nemecké banky a investori majú v krajinách eurozóny ohrozených dlhovou krízou pohľadávky vo výške viac než pol bilióna dolárov. Vyplýva to zo správy Banky pre medzinárodné zúčtovanie (BIS), ktorú v polovici decembra zverejnili v Bazileji. Grécko, Írsko, Portugalsko a Španielsko dlžia Nemecku celkovo 513 miliárd USD (387 miliárd eur).

Britské banky mali na konci júna 2010 v Írsku nesplatené pohľadávky za 131,6 miliardy USD, z toho 31,1 miliardy USD im dlhujú miestne banky a 97 miliárd USD iné súkromné spoločnosti. Francúzske banky majú v Grécku pohľadávky za 57,3 miliardy USD, z toho 38,7 miliardy USD pripadá na nebankové súkromné spoločnosti a 17,8 miliardy na verejný sektor.

Nemecké banky majú v Grécku pohľadávky za 36,8 miliardy USD, z toho 22,6 miliardy pripadá na verejný sektor, v Španielsku za 181,6 miliardy USD, z toho 81,1 miliardy USD sú úvery španielskym bankám a 74,4 miliardy USD iným súkromným spoločnostiam. Britské banky majú v Španielsku pohľadávky v hodnote 104,7 miliardy USD, pričom takmer dve tretiny sú úvery nebankovým súkromným firmám.

Podľa centrálnej banky centrálnych bánk, ako sa tiež niekedy nazýva BIS, zahraničné banky a investori majú v Grécku, Írsku, Portugalsku a Španielsku pohľadávky v celkovej hodnote 2,2 bilióna USD.

Informovali o tom agentúry Reuters a DPA.



## Podiel zlyhaných úverov rastie

Objem zlyhaných úverov na nehnuteľnosti dosiahol ku koncu tretieho štvrťroka 2010 hodnotu 359 miliónov eur. V porovnaní so stavom v predchádzajúcom štvrťroku sa tak zvýšil o 16,6 milióna eur. Vyplýva to z údajov Národnej banky Slovenska.

Najvýraznejší medzikvartálny nárast zlyhaných úverov zaznamenala centrálna banka pri medziúveroch a iných úveroch na nehnuteľnosti. Podiel zlyhaných úverov dosiahol ku koncu 3. kvartála 2010 približne 3,6 percenta z celkových úverov na nehnuteľnosti.

V 3. štvrťroku 2010 poskytol bankový sektor domácnostiam na zabezpečenie byvania celkovo 830 miliónov eur. V porovnaní s predchádzajúcim kvartálom to síce predstavuje pokles o 115 miliónov eur, medziročne sa však objem zvýšil o 185 miliónov eur.

Výraznejší nárast poskytnutých úverov domácnostiam na nehnuteľnosti sa sčasti premietol aj do zvýšenia celkového stavu úverov. Ten medzikvartálne vzrástol o 350 miliónov eur.

**S manželkou sme majitelia zabehnutej upratovacej služby. Niektoré práce, na ktoré nevlastníme špeciálne stroje, nechávame robiť pre našich klientov subdodávateľsky. U firmy XY sme si objednali vyčistenie kožených sedačiek nášho dlhoročného klienta, čistenie však nebolo zrealizované kvalitne. Na niektorých sedačkách ostali neočistené miesta a niekde fláky po pravdepodobne čistiacom prostriedku. Časť závad sme odstránili priamo my, teda naši zamestnanci a časť musela odstrániť firma XY. Danej firme však musel pomáhať viac ako jeden deň náš pracovník, lebo by to neboli schopní v určenom čase urobiť. Vznikli nám tým nemalé ďalšie náklady, jednak na zamestnanca, ktorý opravoval ich prácu 3 dni a nemohol vykonávať svoju robotu a aj cestovné náklady, nakoľko klient sídli cca 100 km od nás. Máme právo požadovať úhradu cestovných a pracovných nákladov od firmy XY? Akým spôsobom to máme riešiť?**

Toto je veľmi málo informácií k posúdeniu problému.

Predpokladám, že sa právny vzťah medzi vami a vaším dodávateľom, nakoľko ste podnikatelia, riadi ustanoveniami Obchodného zákonníka ( 513/1991 Zb. v znení neskorších predpisov, ďalej iba OZ).

Zmluvu o dielo upravujú ustanovenia § 536 a ďalšie OZ a zhotoviteľ sa ňou zaväzuje vykonať určité dielo a objednávatel' sa zaväzuje zaplatiť cenu za jeho vykonanie a dielom sa rozumie, citujem „zhotovenie určitej veci, pokiaľ nespadá pod kúpnu zmluvu, montáž určitej veci, jej údržba, vykonanie dohodnutej opravy alebo úpravy určitej veci alebo hmotne zachytený výsledok inej činnosti. Dielom sa rozumie vždy zhotovenie, montáž, údržba, oprava alebo úprava stavby alebo jej časti“.

Nakoľko neuvádzate, či ste podpísali zmluvu, alebo zadali objednávku, ustanovenia OZ upravujúce zmluvu o dielo sa použijú aj v tom

případe, ak nebola uzatvorená písomná zmluva o dielo, ale k uzatvorení zmluvy došlo ústne, výmenou obchodných listov, potvrdením objednávky alebo iným konkludentným spôsobom.

Ustanovenia OZ týkajúce sa zmluvy o dielo majú dispozitívnu povahu, zmluvné strany si môžu upraviť svoj právny vzťah vyplývajúci zo zmluvy o dielo aj odlišne oproti právnej úprave obsiahnutej v Obchodnom zákonníku. Ak máte uzatvorenú písomnú zmluvu, treba vždy vychádzať z jej ustanovení. Ak v nej nie je upravený postup uplatňovania väd diela, alebo aj nemáte vôbec uzatvorenú písomnú zmluvu, použijú sa ustanovenia OZ. V prípade súdneho konania môže nastať problém pri preukazovaní nárokov, lebo pri ústnych dohodách môže nastať situácia, že nie je možné preukázať určité tvrdenia a ak sa určité nároky nepodarí na súde preukázať, súd ich nemôže priznať.

OZ v § 560 uvádza, že dielo má vady, ak vykonanie diela nezodpovedá výsledku určenému v zmluve. Budem vychádzať z toho, že u vás sa jedná o vady, ktoré malo dielo už v čase odovzdania, dielo ste hneď prezreli a informovali firmy XY o vadách bez zbytočného odkladu.

Dopravné náklady, ktoré vám vznikli za účelom odstránenia vady diela a náklady vynaložené na vášho pracovníka, ktorý určité úkony s cieľom odstránenia vady diela vykonal, by sa podľa môjho názoru dali považovať za škodu, nakoľko išlo o vynaloženie prostriedkov, ktoré by ste v prípade riadneho dodania diela (t. j. neporušenia povinnosti zo strany zhotoviteľa) nemuseli vynaložiť.

Odporúčam sa obrátiť na vášho dodávateľa so žiadosťou o náhradu vyššie uvedených nákladov. Ak sa s vami dodávateľ nedohodne a nenahradí vaše náklady na opravu diela, môžete si nároky uplatňovať na súde.

D. Grznárik

## FAUX PAS

## Naučte sa niektoré ustálené slovné spojenia (2)

### Danajský dar

*Nech je to čokoľvek, bojím sa Danajcov, aj keď prinášajú dary...* varoval Apolónov kňaz z Tróje Lakoón, tragický hrdina posledného dňa trójskej vojny.

Trója bola hradným mestom na západnom pobreží Malej Ázie neďaleko od Dardanely. Po deviatich rokoch keď Achájci nemohli dobyť Tróju zbraňami, rozhodli sa zmocniť sa jej ľstou. Postavili obrovského dreveného koňa, ukryli mu do brucha najlepších bojovníkov, spálili tábor, nasadli na lode a predstierali, že odchádzajú domov. Na šírom mori obrátili lode a schovali sa za ostrovom Tenedom. Trójania našli koňa a čudovali sa : niektorí ho chceli rozbiť, iní



nechať tak, ďalší ho chceli zobrať do mesta... dohadovali sa a začuli nárek človeka. Bol to spútaný vojak Sinón, ktoré vraj chceli Achájci obetovať za šťastný návrat domov. Keď sa ho spytovali na koňa, odpovedal, že ho postavili na príkaz bohyně Atény, aby tak odčinili ulúpenie jej sochy z trójskeho chrámu. A veľký vraj je preto, aby ho Trója-

nia nemohli dostať do mesta, lebo by ho chránil a nie Aténinu posvätnú sochu... Trójania vtiahli koňa do mesta, Achájci vyšli z koňa a vpustili ostatných bojovníkov do mesta. Nastala strašná bitka, na konci ktorej bola zrúcaná Trója, pobití Trójania ... takýto to bol dar od Achájcov, Grékov, ktorých Homér nazýva Danajcami (názov odvodený od mena argolského kráľa Danaa, ktorý pochádzal z Egypta). Na darovaného koňa sa radšej mali dobre pozrieť.

Danajský dar označuje podozrivý dar, ktorý prináša nešťastie, skazu a od ktorého nemožno očakávať nič dobré.

Psychológ PhDr. Lubica Mižičková

**Semináre, workshopy a tréningy**

17. január 2011

**Ročné zúčtovanie preddavkov na daň za rok 2010 a výpočet čistej mzdy zamestnanca od 1.1.2011 podľa novely zákona o sociálnom a zdravotnom poistení a zákona o dani z príjmov**  
**Lektor:** Ing. Jolana Strýčková, špecialista v odbore

18. január 2011

**Tvorba motivačných programov vo firme alebo efektívna motivácia a výkonnosť zamestnancov**  
**Lektor:** PhDr. Viera Trnková, špecialista v odbore

19. január 2011

**Úspešné obchodné rokovanie a vplyv kultúrnych odlišností na uzatváranie obchodov**  
**Lektor:** Ing. Peter Knapík, špecialista v odbore

20. január 2011

**Procesný model a jeho využitie pri riadení podniku**  
**Lektor:** Ing. Miloslav Gajdoš CSc., špecialista v odbore

31. január 2011

**Novela zákona o DPH účinná od 1. januára 2011**  
**Lektor:** Ing. Anna Búdová, Daňové riaditeľstvo SR, špecialista v odbore

1. február 2011

**Biznis protokol**  
**Lektor:** PhDr. Ľubica Mižičková, špecialista v odbore

8. február 2011

**Nová právna úprava v ochrane ovzdušia**  
**Lektor:** Ing. Zuzana Kocúnová, Ministerstvo životného prostredia SR, špecialista v odbore

10. február 2011

**Stavebný zákon v praxi ( zmeny pri aplikácii od ostatnej novelizácie a zmeny vyplývajúce z iných právnych predpisov )**  
**Lektor:** JUDr. Mária Zászlová, Ing. arch. Želmíra Kalinová, špecialistky v odbore

15. február 2011

**Účtovná závierka 2010 v podvojnóm účtovníctve podnikateľov**  
**Lektor:** Ing. Viera Kaletová, špecialista v odbore



17. február 2011

**Aplikácia zákona o verejnom obstarávaní v súčasnosti s prihliadnutím na rozhodovaciu prax UVO a EVO**  
**Lektor:** Ing. Oľga Markovičová, školiteľ Úradu pre verejné obstarávanie, špecialista v odbore

18. február 2011

**Marketingová komunikácia cez internet**  
**Lektor:** Ing. Marcel Adamčák, špecialista v odbore

22. február 2011

**Úspech prichádza cez sekretariát**  
**Lektor:** PhDr. Viera Trnková, špecialista v odbore

23. február 2011

**Konzultačný deň s nemeckou právnou zástupkyňou**  
**Lektor:** Marcella Pawelka, advokátka so SRN

24. február 2011

**Marketing, obchodný prípad a obchodné zvyklosti na vybraných zahraničných trhoch**  
**Lektor:** Ing. Ľubor Kostelný, špecialista v odbore

28. február 2011

**Implementácia štíhleho myslenia v organizácii**  
**Lektor:** Ing. Branislav Sedlák, špecialista v odbore

**Iné aktuálne ponuky**

**Preverte si partnera** - služba poskytuje vysoko kvalitné informácie, analýzy a správy efektívne využiteľné pre majiteľov, konateľov či TOP manažérov firiem na podporu nástrojov risk manažmentu každého podnikateľského subjektu  
**Zaručený elektronický podpis a elektronický podpis** - externá registračná autorita, vykonávajúca certifikačné činnosti a poskytujúca akreditované certifikačné služby

**Projekt RATING** - nezávislé hodnotenie ekonomického zdravia firmy  
**Vystavovanie ATA karnetov** - unifikovaný colný dokument pre tranzit a dočasný dovoz tovarov do tretích krajín bez cla

**Osvedčovanie o pôvode tovaru** - služby pre zjednodušenie Vášho zahraničného obchodu

**Klub podnikateľov Bratislavskej regionálnej komory a Klub mladých podnikateľov** - tematické klubové stretnutia členov BRK SOPK



**Dynamická stálica na trhu od roku 1992**

**Preklady a tlmočenie**

- konferenčné, konzekutívne, simultánne a informatívne tlmočenie
- preklady z/do všetkých jazykov
- súdne overené preklady
- preklady podporované počítačom - SDL, Trados, WordFast, MemoQ, Transit, DejaVu
- spracovanie prekladov vo všetkých dostupných formátoch, vrátane DTP
- odborné jazykové konzultácie
- člen SAPT
- člen medzinárodných združení Eulogia a Eupharia, ELIA

**BOJUJEME ZA VÁS**

**SOPK predložila v rámci legislatívnej činnosti svoje stanovisko k týmto návrhom zákonov:**

- návrh zákona Ministerstva hospodárstva SR, ktorým sa zrušuje zákon č. 429/2008 Z. z. o podávaní cenových návrhov obchodných spoločností a o zmene a doplnení zákona č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov a o zmene niektorých zákonov
- návrh zákona, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 428/2002 Z. z. o ochrane osobných údajov v znení neskorších predpisov.

**SOPK vypracovala pripomienky k týmto vyhláškam Ministerstva životného prostredia SR:**

- vyhláška Ministerstva životného prostredia SR o vykonaní niektorých ustanovení zákona o obaloch
- vyhláška Ministerstva životného prostredia Slovenskej republiky o zálohovaní obalov na nápoje.

**Vážení podnikatelia,**

ponúkame Vám možnosť predkladať návrhy vychádzajúce z vašich podnikateľských potrieb a skúseností na zlepšenie podnikateľského prostredia. Návrhy môžete predkladať formou uvedenia znení pôvodného a navrhovaného ustanovenia konkrétneho právneho predpisu (zákona/ vyhlášky/ nariadenia vlády a pod.) a to vrátane odôvodnenia potreby prijatia príslušnej navrhovanej úpravy na adresu: [daniela.grznarik@sopk.sk](mailto:daniela.grznarik@sopk.sk). Všetky návrhy budú odborne posúdené.

## Do 25.1.2011 (utorok)

- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **december 2010** pre platiteľov s mesačným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **IV. štvrtrok 2010** pre platiteľov so štvrtročným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **december 2010** pre osoby, ktoré nie sú platiteľmi dane, ale vznikla im povinnosť platiť daň podľa § 69 zákona o DPH, a zaplatiť daň
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebným daniam z minerálneho oleja, tabakových výrobkov, piva, vína, liehu pre prevádzkovateľa daňového skladu a oprávneného príjemcu za **december 2010** (aj za zdaňovacie obdobie, v ktorom daňová povinnosť nevznikla) a splatnosť daní
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z liehu pre prevádzkovateľa liehovarnického závodu na pestovateľské pálenie ovocia za **december 2010** a splatnosť dane
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu pre daňového dlžníka za **december 2010** a splatnosť spotrebnej dane

## Do 31.1.2011 (pondelok) namiesto 30.1.2011 (nedeľa)

- oznámiť správcovi dane o platbách fyzických osobám, z ktorých sa nezrážala daň, ak platba jednotlivite fyzickej osobe za kalendárny rok 2010 presiahla sumu 3 319,39 eur (nevzťahuje sa na bezhotovostné platby vykonané prostredníctvom banky a hotovostné platby za nákupný tovar alebo prijatú službu evidované u prijímateľa platby na elektronickej registračnej pokladnici s tlačiarňou)

## Do 31.1.2011 (pondelok)

- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za **január 2011** (mesačný preddavok vo výške 1/12 z poslednej známej daňovej povinnosti, ak tá presiahla 16 596,96 eura)
- splatnosť preddavku dane z príjmov právnických osôb za **január 2011** (mesačný preddavok vo výške 1/12 dane za predchádzajúce zdaňovacie obdobie, ak tá presiahla 16 596,96 eura)
- predložiť prehľad o zrazených a odvedených preddavkoch na daň a dani vyberanej podľa § 43 - daň vyberaná zrážkou z príjmov zo závislej činnosti, ktoré platiteľ dane zamestnancom vyplatil, o zamestnaneckej prémii a o daňovom bonuse za **IV. štvrtrok 2010**
- podať daňové priznanie k dani z nehnuteľností na **rok 2011** ak vznikla daňová povinnosť podľa stavu k 1. januáru 2011, alebo ak nastali zmeny skutočností rozhodujúcich na vyrubenie dane
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za **január 2011** (mesačný preddavok vo výške 1/12 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 8 292 eur)
- podať daňové priznanie na daň z motorových vozidiel za **rok 2010** a zaplatiť daň alebo doplatiť daň, ak daň vypočítaná v daňovom priznaní je vyššia ako zaplatené preddavky na daň

- zúčtovať prostriedky sociálneho fondu za **rok 2010**

## Do 8.2.2011 (utorok)

- odvod preddavku na poistné na verejné zdravotné poistenie za samostatne zárobkovo činnú osobu za **január 2011**
- odvod poistného na nemocenské poistenie, dôchodkové poistenie, poistenie v nezamestnanosti (dobrovoľné), poistného do rezervného fondu solidarity a príspevkov na starobné dôchodkové sporenie za samostatne zárobkovo činnú osobu za **január 2011**

## Do výplatného termínu

- odvod preddavku na poistné na verejné zdravotné poistenie plateného zamestnancom a zamestnávateľom za **január 2011** (preddavok na poistné z príjmu vypočítava a odvádza za zamestnanca zamestnávateľ)
- odvod poistného na nemocenské poistenie, dôchodkové poistenie, poistenie v nezamestnanosti, úrazové poistenie, garančné poistenie, poistného do rezervného fondu solidarity a príspevkov na starobné dôchodkové sporenie, ktoré odvádza zamestnávateľ za **január 2011**

## Do 5 dní po dni výplaty

- odvod preddavkov na daň z príjmov fyzických osôb zo závislej činnosti znížených o úhrn daňového bonusu za **január 2011**
- prevod finančných prostriedkov do sociálneho fondu za **február 2011**
- Do 3 dní po dni vzniku daňovej povinnosti
- podať daňové priznanie k spotrebným daniam z minerálneho oleja, tabakových výrobkov, piva, vína, liehu (nevzťahuje sa na prevádzkovateľa daňového skladu a oprávneného príjemcu) a splatnosť daní

## Do 15.2.2011 (utorok)

- odvod dane z príjmov fyzických osôb a právnických osôb vyberanej zrážkou za **január 2011**. Súčasne predložiť oznámenie o zrazení a odvedení dane príslušnému správcovi dane
- odvod sumy na zabezpečenie dane z príjmov fyzických osôb a právnických osôb platiteľom príjmu za **január 2011**. Zároveň túto skutočnosť oznámiť príslušnému správcovi dane

## Do 21.2.2011 (pondelok) namiesto 20.2.2011 (nedeľa)

- registračná povinnosť pre daň z pridanej hodnoty (DPH) pre zdaniteľnú osobu, ktorá má sídlo, miesto podnikania alebo prevádzka-reň v tuzemsku, a ak nemá takéto miesto, ale má bydlisko v tuzemsku alebo sa v tuzemsku obvykle zdržiava, a ktorá dosiahla za najviac 12 predchádzajúcich po sebe nasledujúcich kalendárnych mesiacov obrat 49 790 eur. Právnická osoba alebo fyzická osoba, ktorá nemá v tuzemsku sídlo, miesto podnikania alebo prevádzka-reň a ktorá podniká v zahraničí, je povinná podať žiadosť o registráciu pre daň Daňovému úradu Bratislava I pred začatím vykonávania činnosti, ktorá je predmetom dane
- registračná povinnosť pre DPH pre zdaniteľné osoby, ktoré majú sídlo, miesto podnikania alebo prevádzka-reň v tuzemsku a ktoré spoločne podnikajú na základe zmluvy o združení alebo inej obdobnej zmluvy, ak za najviac 12

predchádzajúcich po sebe nasledujúcich kalendárnych mesiacov dosiahnu celkový obrat 49 790 eur. Do celkového obratu sa započítavajú obraty jednotlivých osôb a obrat z ich spoločného podnikania. Ak zdaniteľná osoba, ktorá nie je platiteľom dane, uzavrie zmluvu o združení s platiteľom dane, je povinná podať žiadosť o registráciu pre daň najneskôr do desiatich dní odo dňa uzavretia tejto zmluvy. Ak sa jeden z účastníkov zdruzenia rozhodne registrovať pre daň pred dosiahnutím celkového obratu 49 790 eur, sú povinní podať žiadosť o registráciu pre daň všetci účastníci zdruzenia k rovnakému dňu

- povinnosť podať elektronickými prostriedkami súhrnný výkaz za **január 2011** pre platiteľa dane, ktorý dodal tovar s oslobodením z tuzemska do iného členského štátu osobe identifikovanej pre daň v inom členskom štáte, alebo premiestnil tovar oslobodený od dane do iného členského štátu na účely svojho podnikania, alebo ktorý sa zúčastnil na trojstrannom obchode ako prvý odberateľ podľa § 45 zákona č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o DPH“). Povinnosť podať súhrnný výkaz má aj platiteľ DPH, ktorý dodal službu s miestom dodania v inom členskom štáte podľa § 15 ods. 1 zákona o DPH osobe identifikovanej pre daň, ktorá je povinná túto daň platiť

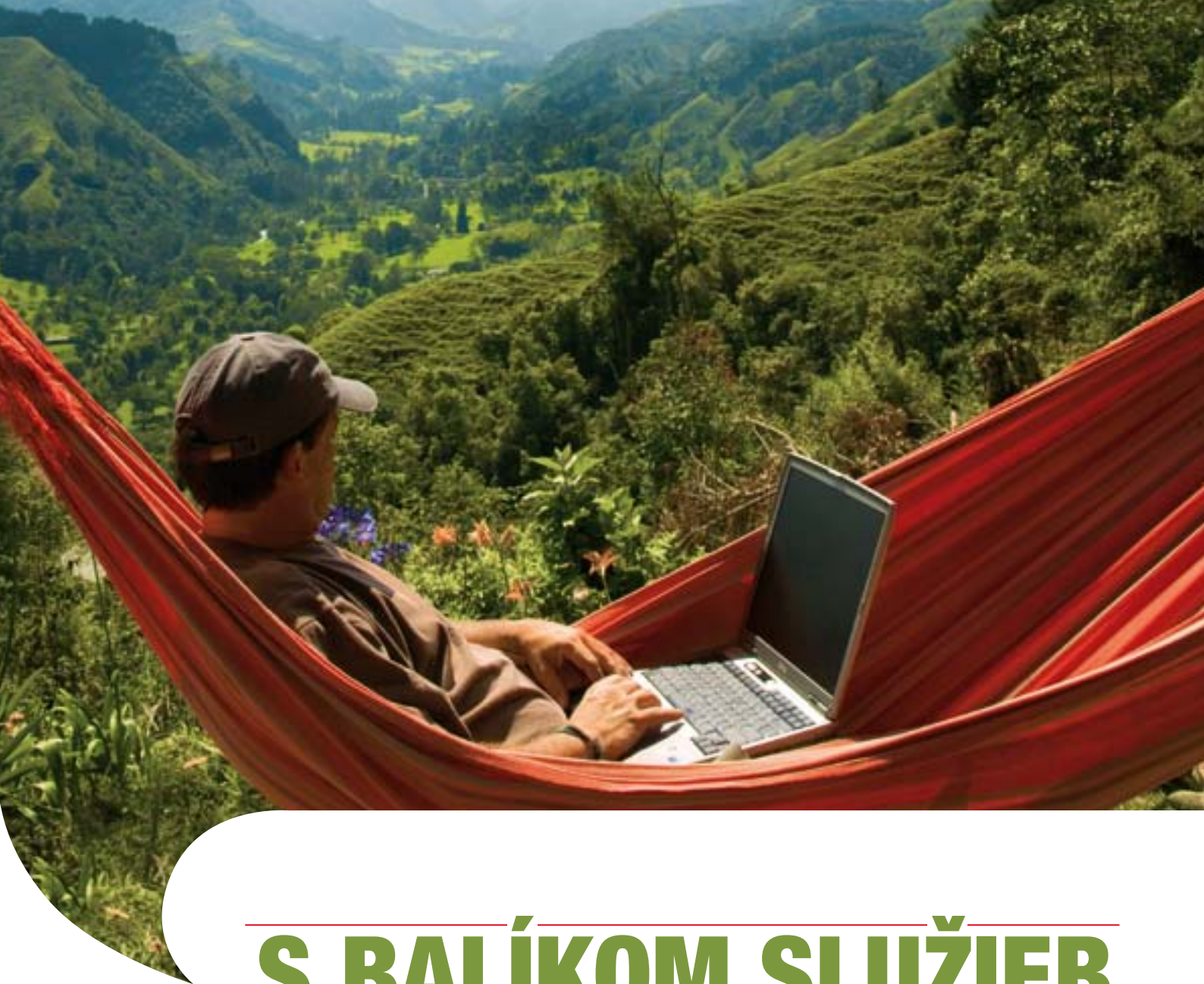
## Do 25.2.2011 (piatok)

- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **január 2011** pre platiteľov s mesačným zdaňovacím obdobím (aj negatívne priznanie) a splatnosť vlastnej daňovej povinnosti
- povinnosť podať daňové priznanie k DPH za **január 2011** pre osoby, ktoré nie sú platiteľmi dane, ale vznikla im povinnosť platiť daň podľa § 69 zákona o DPH, a zaplatiť daň
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebným daniam z minerálneho oleja, tabakových výrobkov, piva, vína, liehu pre prevádzkovateľa daňového skladu a oprávneného príjemcu za **január 2011** (aj za zdaňovacie obdobie, v ktorom daňová povinnosť nevznikla) a splatnosť daní
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z liehu pre prevádzkovateľa liehovarnického závodu na pestovateľské pálenie ovocia za **január 2011** a splatnosť dane
- povinnosť podať daňové priznanie k spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu pre daňového dlžníka za **január 2011** a splatnosť spotrebnej dane

## Do 28.2.2011 (pondelok)

- splatnosť preddavku dane z príjmov fyzických osôb za **február 2011** (mesačný preddavok vo výške 1/12 z poslednej známej daňovej povinnosti, ak tá presiahla 16 596,96 eura)
- splatnosť preddavku dane z príjmov právnických osôb za **február 2011** (mesačný preddavok vo výške 1/12 dane za predchádzajúce zdaňovacie obdobie, ak tá presiahla 16 596,96 eura)
- splatnosť preddavku na daň z motorových vozidiel za **február 2011** (mesačný preddavok vo výške 1/12 predpokladanej ročnej dane, ak tá u jedného správcu dane presiahne 8 292 eur)

M.K.



# S BALÍKOM SLUŽIEB SOM ŠAMPIÓN V BIZNISE

Balík Biznis  
Champion  
už za 11,11 €

Platíte len za to, čo využívate! S balíkmi služieb Biznis Champion sa sami rozhodnete, ako voľné transakcie využijete, a zároveň môžete získať **balíky služieb vďaka vernostnému programu až s 55 % zľavou.**

[www.unicreditbank.sk](http://www.unicreditbank.sk) | UniTel 0800 180 180



 UniCredit Bank